

el Periòdic BUSINESS

L'ACTUALITAT ECONÒMICA DEL PRINCIPAT

Pere Brachfield
Pàg ► 2

Les causes dels impagaments en el B2B



Alberto Gil
Pàg ► 3

El nou paradigma de la mobilitat internacional



Jaime Mesas
Pàg ► 3

Consultori fiscal



La fragilitat de 'l'Or Blanc'

Albert Borràs Reñé



Head of Discretionary Portfolios & 3rd Party Funds Andbank

En les últimes dècades la demanda de liti s'ha disparat, principalment impulsada pel creixent ús de bateries en vehicles elèctrics, convertint-se un mineral clau per a la transició cap a una economia basada en energies renovables. Això ha desencadenat una «febre del liti», que va comportar pujades de fins al 600% en el seu preu al llarg de 2022.

Tanmateix, durant el primer trimestre del 2023, el preu del liti ha experimentat una caiguda abrupta del 60%, deguda principalment a una baixada de la demanda de vehicles elèctrics a la Xina per la fi de les ajudes governamentals, fet que ha provocat una sobreesaturació d'aquest material. No obstant això, encara que el liti és un dels elements més abundants de la terra, només es pot obtenir de forma rentable en



algunes regions específiques del món, com ara el «triangle de liti» que es troba a la regió andina que compren Perú, Xile i Bolívia, i que suposa el 70% de les reserves a nivell global. Aquest fet, provoca que el preu d'aquest material estigui molt lligat a les qüestions polítiques que hi ha en aquests països, on sovint la seguretat jurídica i el raciocini econòmic no estan alineats amb el món empresarial.

Un clar exemple d'això ha estat la decisió del nou president de Xile, Gabriel Boric, d'impulsar la nacionalització de les mines de liti del país. Això ha generat preocupació en la indústria, ja que Xile és el segon productor mundial després d'Austràlia. Boric ha defensat que la nacionalització de les mines de liti és una decisió necessària per assegurar que els recursos naturals del país estiguin al servei del poble xilè i per promoure el desenvolupament sostenible.

Tot i aquest eslògan, molts experts creuen que la nacionalització del liti podria ser vista com una mesura radical que demostra la falta de confiança del govern xilè en els inversors estran-

Passa a la pàgina següent

Pàg ► 4

Andbank obté un benefici de 30 milions el 2022, un 11% més que l'any anterior

El grup va assolir un volum de negoci de 34.300 milions que suposa un increment del 5%

Pàg ► 4

Un mediador intervindrà en conflictes en les negociacions de convenis col·lectius

Es crearà un llistat amb els professionals acreditats al departament de Treball per la mediació

Pàg ► 4

Potenciar la fortlesa de la marca Andorra: següent pas del pla de comerç

Hi ha poques sinergies entre els comerços que es promocionen de manera individual

Pàg ► 4

La negociació tècnica amb Europa segueix amb acords sota reserva

S'han tractat temes com la normativa de seguretat alimentària, energia i contractació



Els seguríssims d'Andbank, ara amb un nou servei gratuït de salut digital i nutrició

Si ets un client seguríssim d'**Andbank Assegurances**, o estàs pensant a ser-ho, estàs d'enhorabona. La teva assegurança té un nou avantatge per estar més segur que mai: podràs gaudir del **nou servei de nutrició** de manera **telemàtica**. Un servei innovador, còmode i **gratuït** per als clients d'Andbank Assegurances.

Per a més informació pots contactar amb andbankassegurances@andbank.com o al **881 965**.

ANDBANK /
Assegurances

gers i en la pròpia economia del país. A més, consideren que l'estat Xilè no té la suficient tecnologia ni capital propi per afrontar una tasca com aquesta, fet que provocaria que la gestió pública de les mines podria ser menys eficient que la gestió privada.

En aquest context, s'ha generat una forta incertesa en el mercat del liti, ja que molts compradors i inversors s'estan preguntant què passarà amb l'oferta en cas que Xile decideixi seguir amb els seus plans. La nacionalització podria portar a una major intervenció de l'Estat en la producció de liti, cosa que podria afectar el flux d'aquest mineral en el mercat internacional. Alguns experts creuen que una major intervenció estatal en la producció podria portar a una reducció en l'oferta del mineral, cosa que podria fer que el preu del liti tornés a repuntar amb força, encarint, encara més, el cost de la transició energètica que s'està duent a terme.

Així doncs, és molt important tindre present que les polítiques i els problemes comunitaris de Sud-Amèrica te-



nen un impacte directe en el preu del liti. Les nacionalitzacions de les mines i els conflictes socials poden afectar la producció i el subministrament del mineral, cosa que pot provocar grans volatilitats en el seu preu.

Això és una mostra de la fragilitat de la indústria extractiva i la cadena de subministrament global, i com els governs i les empreses han de ser conscients del risc polític a l'hora de prendre decisions d'inversió en aquest sector i de voler basar tota la transició cap al vehicle elèctric en un material tant subjecte a fortes adversitats polítiques.

En conclusió, el liti és un element clau en la transició cap a un futur més net i sostenible, però la situació actual del mercat presenta desafiaments importants per als productors i per als països que depenen d'aquesta matèria primera. La sostenibilitat de la producció de liti és una preocupació creixent, i és necessari tindre present la feblesa que presenta tota la cadena de valor d'aquest mineral, amb una forta vinculació e les corrents polítiques llatinoamericanes.

Les causes dels impagaments en el B2B

Pere Brachfield

@PereBrachfield

Soci director de Brachfield & Asociados Abogados

Quan el creditor s'enfronta a un impagat el primer que ha de fer és detectar l'origen del problema. Per tant, conèixer quina classe d'impagament tenim al davant és una informació molt útil que cal tenir abans d'iniciar les gestions de recuperació atès que cada tipus d'impagament requereix unes tècniques de cobrament determinades. No és el mateix negociar amb un comprador solvent que està passant un problema puntual de tresoreria que gestionar un cobrament amb client que ha extraviat la factura o tractar amb un morós penques que pretén lucrarse a costa del proveïdor. És important abandonar l'antiga creença que els impagaments acostumen quasi sempre a ser provocats per problemes de liquiditat dels deutors o per culpa de la crisi econòmica, atès que existeixen altres causes alienes al client i als problemes de tresoreria. L'anàlisi circumstanciat de totes les causes i determinar quantitativa i qualitativament la seva importància respectiva en valors absoluts i percentuals són dos passos previs que permeten buscar solucions definitives al problema dels impagats. Val la pena dir que un gran percentatge dels retards en el cobrament de les factures es poden solucionar corregint les deficiències de gestió internes de les empreses creditores, que s'estudiaran a continuació.

Les principals causes dels impagats poden ser: problemes financers o econòmics, problemes circumstancials, factors de cultura empresarial, falta d'enteniment amb el deutor i factors emocionals. La falta de liquiditat és una de les causes més freqüents

dels impagats atès que l'empresa deutora pateix un desfasament de tresoreria entre els cobraments i els pagaments, produint-se un cash flow a curt termini negatiu. Dit d'una altra manera, el deutor no disposa de fons autogeneradors suficients per fer front a tots els pagaments operatius i financers. Fins que no aconsegueixi superar aquest desfasament que li provoca una situació de iliquiditat, el deutor continuarà sense pagar. En algunes empreses aquesta situació es torna crònica i sempre es demoren en el pagament de les factures. A més, amb freqüència, es tracta d'empreses molt endeudades a curt termini, i amb una estructura financera deficient. Conseqüentment, el deutor haurà de buscar fórmules per augmentar els seus ingressos o aconseguir recursos financers a curt o a llarg termini que li permetin superar aquesta situació.

Les causes econòmiques apareixen quan el deutor té un problema més seriós que un desfasament entre cobraments i pagaments, i és una cosa que afecta als ciments del seu negoci. Generalment, es tracta d'empreses els beneficis de les quals són insuficients, i la seva rendibilitat és excessivament reduïda perquè el negoci sigui viable. La causa més freqüent és una baixada de vendes, el que provoca una disminució dels ingressos d'exploració. Les causes circumstancials sorgeixen quan el deutor està travessant unes dificultats conjunturals, com pot ser una malaltia, un sinistre empresarial, la pèrdua d'una comanda important, l'entrada d'un competidor estranger, etc. Les causes de cultura empresarial ocorren quan el deutor, tenint suficient liquiditat, no paga perquè manca d'una cultura empresarial que li dicti que la conducta de pagaments ha de ser correcta. Aquesta cultura del «no vull pagar» ve moltes vegades fomentada per la cultura social imperant al país, ja que en molts llocs no existeix

una cultura del compliment puntual de les obligacions de pagament. Les causes de manca d'enteniment amb el deutor tenen el seu origen en què alguns deutors manquen de la formació empresarial i del nivell de coneixement mercantil suficient per entendre que és imperatiu complir amb puntualitat amb les obligacions de pagament. També poden existir casos en els qual el deutor no entén que està obligat a pagar. Quant a les causes emocionals, alguns deutors que no tenen problemes de solvència no paguen per motius emocionals, pot ser que estiguin enfadats amb el proveïdor per alguna disputa comercial o que existeixi algun conflicte no resolt que hagi deteriorat les relacions. Aquests deutors deixen de pagar per castigar al proveïdor per una conducta que ells consideren improcedent, en altres paraules, l'autèntic motiu és perjudicar-lo. També pot ocórrer que el deutor no consideri just el deute, no se senti moralment obligat a pagar, i per aquest motiu no el paga.

Com hem vist, existeix una varietat de causes que originen els impagats, però com a primer pas per solucionar el deute, és necessari saber a qui és imputable l'impagament. Dit d'una altra manera, s'ha de rastrejar l'origen de l'impagament, atès que unes vegades és intern i responsabilitat directa de la pròpia empresa proveïdora; en altres

com hem vist existeix una varietat de causes que originen els impagats però com a primer pas per solucionar un deute, és necessari saber a qui és imputable l'impagament. Dit d'una altra manera, s'ha de rastrejar l'origen de l'impagament, atès que unes vegades és intern i responsabilitat directa de la pròpia empresa proveïdora; en altres és extern, causes imputables al deutor; i en altres ocasions, la procedència de la culpa és de tercers que intervenen en les operacions comercials. Molts cops

es classifica amb l'etiqueta de crèdits impagats a tots els retards en el cobrament, però és important diferenciar les causes, atès que no tots els problemes de cobrament de les empreses són impagats en sentit estricte, ni tampoc són sempre culpa del client. Des del punt de vista de la imputació de la culpa, tenim doncs tres grups de responsables dels impagaments: en primer lloc, el creditor; en segon lloc, els intermediaris i tercers empreses, i en tercer lloc, el client.

Un elevat número d'impagaments de les factures que es produeixen en els negocis és provocat per litigis o disputes de tipus comercial i no per problemes de tresoreria o insolvència del client. Aquest elevat percentatge d'incidències de cobrament és provocat per la deficient qualitat empresarial del propi proveïdor; el client bloqueja el pagament de les factures per aconseguir la solució davant un problema comercial sorgit per culpa del subministrador. En moltes ocasions hi ha clients amb pocs escrúpols comercials que utilitzen qualsevol possible controvèrsia comercial per insignificant que sigui per retardar el pagament de les factures. Aquesta estratègia de valer-se de disputes mercantils per retardar els pagaments és una pràctica molt comuna, ja que, al·legant l'existència d'un litigi comercial, els dolents pagadors tenen el pretext perfecte per no pagar sense quedar per això retratats com a morosos. Per evitar que això ocorri, cal cuidar la qualitat en el servei als clients i evitar els errors i deficiències en tots els actes comercials. Per tant, el creditor per aconseguir el cobrament de les factures retingudes pel client ha d'actuar en molts casos com a àrbitre en les disputes comercials, i ha de ser molt resolutiu amb la finalitat d'esmenar errors comesos per altres departaments de l'empresa. Per aquest motiu, el proveïdor ha de detectar qualsevol litigi comercial des

que apareix i fer el seguiment intern de la seva tramitació fins aconseguir la seva ràpida resolució.

En ocasions, els errors dels intermediaris en el comerç i de tercers que intervinguin en algun moment de l'operació comercial són els que motiven el retard en el pagament. Els errors més freqüents són: primer, retards en les expedicions de mercaderia; segon, extraviaments o deterioraments de les mercaderies; tercer, errors del representant de comerç o de l'agent comercial en prendre nota de la comanda o en comunicar els preus, i quart, errors de l'entitat bancària en realitzar el cobrament.

Pel que fa als impagaments la causa dels quals és clarament responsabilitat del deutor, es poden dividir en tres grups: 1) la intencionalitat del morós; 2) la falta de liquiditat del deutor, i 3) la ineficiència administrativa del deutor. En el primer grup, les estadístiques revelen que la majoria dels impagats imputables al deutor són intencionals, és a dir, que el morós reté voluntàriament el pagament per beneficiar-se d'uns recursos financers sense cost en perjudici del creditor. Els morosos que pertanyen al primer grup són aquells que en trobar-se amb un finançament espontani molt curt i sabent que obtenen crèdit aliè mitjançant pòlisses de crèdit o descomptes és costós, recorren sistemàticament a demorar els pagaments als proveïdors. D'aquesta manera tenen un sistema fàcil i barat d'aconseguir crèdits, ja que el proveïdor es converteix en banc dels seus deutors a títol gratuït. Respecte al segon grup, els problemes de liquiditat a curt termini, tenim que una situació d'iliquiditat pot durar un parell de setmanes, de manera que el deutor podrà, passat aquest sotrac, continuar atenent puntualment les seves obligacions de pagament. Tanmateix, pot tractar-se d'una situació crònica d'iliquiditat, provocada per l'estructura financera de la companyia, per la qual cosa aquest tipus de clients sempre tindran dificultats per complir amb els seus pagaments. I el tercer grup està constituït per empreses amb problemes de direcció i organitzat; l'administració de l'empresa és incompetent i manca de control de gestió. Aquest grup de deutors sol pagar quan el creditor li envia duplicats de les factures i un estat de comptes perquè pugui veure el saldo que deu, i normalment realitza el pagament sense més demores.

El nou paradigma de la mobilitat internacional

Alberto Gil



Soci de Cases&Lacambra

La digitalització dels llocs de treball junt a l'accés a internet d'alta velocitat i la disponibilitat d'eines de videoconferència va permetre que el treball a distància fos una realitat pràcticament de la nit al dia per una gran part dels treballadors al març del 2020. En l'actualitat, tot i que la majoria d'empreses –capitanjades pels gegants dels serveis financers i la tecnologia– defensen el retorn a les oficines, el treball híbrid i el treball a distància són una realitat assentada. El potencial pel teletreball es concentra en treballadors altament qualificats i en un nombre reduït d'indústries, ocupacions i regions, concentrats principalment en el sector de les tecnologies de la informació.

Aquesta nova realitat implica una mobilitat del factor treball que fins ara era més típica del factor capital i, en els darrers temps, de grups de població clarament diferenciats: grans patrimonis, pensionistes i consultors, entre d'altres. Les seves conseqüències són, per una banda, l'augment de la competència entre estats per atraure a aquests individus i, per l'altra, la constatació de que els règims d'immigració, fiscalitat i seguretat social, dissenyats a principis del s. xx, necessiten una actualització per adaptar-se als nous temps.

Quines són les principals qüestions d'actualitat?

En el camp del dret migratori, les ano-



menades golden visa o golden passports –existents en més de 100 països– són uns mecanismes que permeten a nacionals de tercers estats l'adquisició de la residència o –en un nombre molt més limitat– de la nacionalitat de l'estat receptor a canvi d'una contribució financera.

Les institucions europees són particularment belligerants amb els règims d'adquisició de nacionalitat per inversió, alertant dels riscos que plantegen en l'àmbit de l'ordre públic i denunciant la mercantilització i la devaluació que suposen per la «ciudadania europea», un concepte que va néixer amb el Tractat de Maastricht al 1993. En l'actualitat, el Tribunal de Justícia de la Unió Europea està analitzant la denúncia dels golden passports maltesos per part de la Comissió Europea, que va considerar que eren

contraris –entre d'altres arguments– al concepte de ciudadania de la Unió. La República de Xipre va abolir el seu règim en 2021 a resultes de la pressió de l'executiu comunitari.

En l'àmbit fiscal, la major mobilitat del factor treball implica un augment de la competència entre Estats per atraure contribuents –fenomen ja conegut a l'impost sobre societats, quan Irlanda va reduir el tipus impositiu de l'impost sobre societats del 32 al 12,5% en 1999 i va encetar una carrera per veure qui reduïa més l'impost–. El problema és que, mentre que la recaptació de l'impost sobre societats equival a un 10% dels ingressos dels països de l'OCDE, l'impost sobre la renda i les contribucions socials conjuntament suposen aproximadament el 50% d'aquests (o el 59% a la zona Euro), el

que dona una imatge del potencial efecte nociu que aquesta carrera cap al fons pot suposar per les finances públiques.

Així mentre alguns estats únicament subjecten a tributació la rendes obtingudes al seu territori, altres estableixen tipus impositius reduïts o algun tipus de vacances fiscals (exempció d'impostos durant determinats anys).

La Comissió Europea està vigilant aquest procés per evitar que es produeixin situacions de competència fiscal deslleial, tota vegada que ja ha constatat que es poden produir pèrdues estimades de recaptació de 4.500 milions d'euros a l'any, quantitat que sense dubte augmentarà en el futur pròxim.

Les noves realitats de treball híbrid o teletreball també plantegen també reptes en l'àmbit de la fiscalitat internaci-

onal: qui té potestat per gravar el salari d'un treballador resident fiscal a l'estat A, que durant els mesos més durs d'hivern es trasllada temporalment a l'estat B i que presta serveis per una multinacional tecnològica de l'estat C? Fins ara, l'estat amb més probabilitats de sotmetre a imposició aquesta renda era l'estat on el treball s'exercia físicament però ja surten veus que defensen establir excepcions a aquesta norma o algun tipus de regla de repartiment dels ingressos, com ja s'ha plantejat en el marc de l'impost sobre societats per a entorns d'economia digital. També és necessari establir regles clares sobre retencions o obligacions de registre, entre d'altres. En l'àmbit de la seguretat social es plantegen problemàtiques molt similars.

La posició del Principat d'Andorra en aquest nou escenari de mobilitat internacional és més que satisfactòria. Andorra disposa almenys de quatre eines que donen cobertura a aquesta nova realitat: 1) les residències sense activitat lucrativa, antigament denominades residències passives –i encara conegudes com a tals–; 2) les autoritzacions de residència per a professionals amb projecció internacional; 3) les autoritzacions de residència per raons d'interès científic, cultural i esportiu; i 4) les autoritzacions d'immigració de residència per a persones estrangeres que contribueixen al desenvolupament de l'economia digital i l'emprenedoria –els anomenats nòmades digitals–. Els tres primers són sistemes validats internacionalment, amb determinades barreres d'entrada (com el dipòsit que s'ha de fer en el sí de l'Autoritat Financera Andorrana) i compten amb un procés d'escrutini rigorós; el quart entrarà en funcionament en el moment en què el Govern aprovi el seu reglament de desenvolupament.

A nivell impositiu, l'aplicació a aquests nou residents del règim fiscal general –igual per tots els residents fiscals al país– implica la inexistència de tracte preferencial i de risc d'erosió de la base de tributació, pel que tampoc seran qüestionats a nivell internacional, i és que la millor manera de defensar els privilegis és no tenir-los.

Consultori fiscal

Jaime Mesas



Aquesta setmana volem compartir amb els lectors la Consulta Vinculant número CV0272-2022 del Departament de Tributs i de Fronteres (en endavant, DTF), del 23 de desembre del 2022, en relació amb l'aplicació del règim especial del sector financer.

Una part significativa de l'activitat de les entitats financeres del Principat no està subjecta a l'Impost General Indirecte (en endavant, «IGI»), d'acord amb el previst a l'article 6 del Text Refós de l'article 11 de la Llei 11/2012, del 21 de juny, de l'Impost General Indirecte (d'ara en endavant, TRILIGI), en concordança amb els països de l'entorn geogràfic més pròxim al Principat, que estableixen exempcions en l'àmbit financer en aplicació de la Directiva que harmonitza l'IGI dins la Unió Europea, si bé aquelles operacions bancàries i financeres subjectes a l'impost (serveis que es remuneren mitjançant una comissió) tributen a un tipus incrementat del 9,5%.

La no subjecció a IGI implica que gran

part de l'IGI suportat no pot ser objecte de deducció, segons el règim general de deducció de l'impost. Així doncs, la Llei 10/2014, del 3 de juny, de modificació de la Llei 11/2012, del 21 de juny, de l'IGI, va introduir un règim especial de deducció de les quotes suportades de l'impost aplicable al sector financer, fixant un import màxim anual de deducció equivalent al 10% de les quotes repercutides al tipus incrementat del 9,5%, amb el límit de l'impost suportat en la seva activitat subjecta.

A banda dels serveis financers prestats per les entitats financeres andorranes en l'exercici de la seva activitat, aquestes també poden rebre, encara que sigui residual, serveis financers prestats per entitats financeres establertes fora del territori andorrà, sent els obligats tributaris de l'impost les entitats financeres andorranes.

Atenent als antecedents exposats, es consulta si les quotes repercutides al tipus incrementat del 9,5% pels serveis financers rebuts d'entitats no establertes en l'àmbit territorial de l'impost s'han de tenir en consideració per determinar l'import màxim anual de deducció.

Tenint en compte les disposicions exposades del TRILIGI, la Consultant consulta: si les quotes repercutides al tipus incrementat del 9,5% pels serveis finan-

cers i bancaris rebuts d'entitats no establertes en l'àmbit territorial de l'impost s'han de tenir en consideració per determinar l'import màxim anual de deducció.

En aquest sentit, el DTF determina que a la qüestió relacionada amb la determinació de l'import de les quotes suportades quan sigui aplicable el règim especial del sector financer, el TRILIGI, a l'article 52.1.b, sobre la consideració d'obligat tributari, estableix el següent:

«Article 52. Obligats tributaris en els lliuraments de béns i les prestacions de serveis

Són obligats tributaris de l'impost:

[...]

b) No obstant això, són obligats tributaris els empresaris o professionals per qui es realitzen les operacions subjectes a gravamen:

– Quan els empresaris o els professionals que realitzen els lliuraments de béns o presten els serveis subjectes a l'impost no estan establerts en l'àmbit territorial de l'impost i els destinataris de les operacions realitzades són empresaris o professionals establerts en territori andorrà.

– Quan tant l'empresari o el professional que realitzi el lliurament de béns com el destinatari de l'operació no estiguin establerts en el territori andorrà.

Per tant, quan en aplicació de l'article 52.1.b la condició d'obligat tributari recaigui en el destinatari de l'operació, és a dir, qui compra el bé o rep el servei, en lloc del que ven el bé o presta el servei, que amb caràcter general és l'obligat tributari de l'impost, el destinatari haurà d'anotar la

factura emesa per l'empresari o professional no establert a Andorra al llibre de factures rebudes i al llibre de factures emeses.

Quant a l'aplicació del règim especial del sector financer, el TRILIGI, a la disposició addicional cinquena, estableix el següent:

«Disposició addicional cinquena. Règim especial del sector financer

Aplicació del règim

S'han d'acollir a aquest règim especial els obligats tributaris que facin activitats subjectes a l'impost i que compleixin les condicions següents:

a) Que facin activitats subjectes al tipus de gravamen previst a l'article 60, «Tipus de gravamen incrementat».

b) Que siguin entitats bancàries o entitats financeres no bancàries de crèdit especialitzat, segons la definició de les entitats operatives del sistema financer andorrà prevista a la Llei 7/2013, del 9 de maig, sobre el règim jurídic de les entitats operatives del sistema financer andorrà i altres disposicions que regulen l'exercici de les activitats financeres al Principat d'Andorra.

Aquest règim no és aplicable als béns immobles.

Base de tributació i repercussió de la quota

La base de tributació es calcula segons el que preveu el capítol setè, i la repercussió de la quota es farà segons el que preveu a aquest efecte l'article 55.

Obligacions i limitacions del dret a deduir les quotes suportades

Els obligats tributaris als quals sigui aplicable aquest règim han de complir igualment totes les obligacions formals que preveu el capítol vuitè.

Pel que fa a la deducció de les quotes suportades de l'impost, els obligats tributaris tenen dret a deduir-se únicament en concepte de quotes suportades, un import màxim anual equivalent al 10% de les quotes repercutides al tipus impositiu previst a l'article 60, amb el límit de l'impost suportat en la seva activitat subjecta. Només s'exceptuen d'aquest càlcul, com s'ha indicat, les operacions realitzades amb béns immobles.

Els obligats tributaris als quals sigui aplicable aquest règim ho han de comunicar al ministeri encarregat de les finances, que està habilitat per aprovar els formularis corresponents per a la comunicació del règim previst en aquesta disposició».

D'acord amb aquest precepte, els obligats tributaris tenen dret a deduir-se únicament en concepte de quotes suportades un import màxim anual equivalent al 10% de les quotes repercutides al tipus de gravamen incrementat del 9,5%, amb el límit de l'impost suportat en la seva activitat subjecta. En el cas en qüestió, les quotes repercutides deriven del mecanisme de la inversió de l'obligat tributari previst a la normativa i no de serveis subjectes a l'impost prestats per la pròpia consultant. En conseqüència, per determinar la quota suportada deducible, no es tindran en compte les quotes de l'impost repercutides que deriven de la inversió de l'obligat tributari prevista a l'article 52.1.b.

Andbank obté un benefici de 30 milions el 2022, un 11% més que l'any anterior

Andbank va tancar el 2022 amb un benefici de 30 milions d'euros, un 11% més respecte a l'exercici anterior, i amb un volum de negoci de 34.333 milions d'euros, la qual cosa suposa un increment del 5%. Els actius sota gestió van créixer fins als 31.241 milions, un 3% més malgrat les caigudes dels mercats que es van succeir al llarg de l'any, i la inversió creditícia va augmentar un 23%, fins als 3.092 milions d'euros.

El 2022, Andbank va sumar 3.257 milions d'euros en noves posicions de clients, xifra rècord de captació orgànica neta. «Aquest increment respon fonamentalment a la confiança dels clients en l'entitat, a l'obertura de nous centres de banca privada, a la incorporació de banquers i a l'aposta del banc per projectes com MyInvestor a Espanya o Myandbank a Andorra, amb la finalitat d'adaptar-se a clients més digitals i democratitzar les inversions», valoren en el comunicat en què informen dels resultats.

Segons el president d'Andbank, Manel Cerqueda Donadeu, «la nostra especialització és clau per a continuar creixent en situacions complexes dels mercats financers». El seu torn, Carlos Aso, CEO del grup, destaca en aquest context la importància «d'ofrir un servei diferencial basat en la proximitat, el servei, la tecnologia i el producte que realment aportin valor als clients».

Andbank va tancar 2022 amb una rendibilitat sobre el patrimoni tangible (ROTE) d'un 11,1%, indicador de rendibilitat que confirma la «robustesa del model de negoci del grup». Així mateix, l'entitat va continuar amb la gestió de la seva eficiència incrementant els seus recursos propis fins als 606 milions d'euros i situant un any més les seves ràtios de solvència i liquiditat per sobre dels paràmetres exigits pels acords de Basilea III i per sobre de la mitjana europea.

En aquest sentit, la ràtio de solvència



TIER1 es va situar en un 15,7% consolidat i un 27% a Andorra. La ràtio de liquiditat LCR es va mantenir en 234%, molt per sobre del coeficient de cobertura de liquiditat mínim del 100%, i la ràtio LTD (Loan to Diposit) es va situar en el 60%. Per altra part, la ràtio de morositat va descendir fins al 1,6%, una de les més baixes del sector.

Presència internacional

Andbank compta actualment amb presència en onze països amb cinc gestores de fons, sis companyies d'advisory i wealth management, quatre firmes de brokerage i quatre llicències bancàries a Andorra, Espanya, Luxemburg i Mònaco.

Quant a operacions corporatives, ha destacat la venda de la llicència bancària d'Andbank al Brasil a Creditas, plataforma de solucions financeres digitals. A partir d'aquest acord, Andbank continua operant en aquest país com a societat de valors (broker dealer) i gestora de fons d'inversió.

Així mateix, a Espanya, MyInvestor, neobanc d'Andbank, el Corte Inglés, AXA i diversos family offices va passar a operar com a entitat independent després d'obtenir la fitxa bancària.

Per part seva, a Israel, amb la finalitat de complementar els serveis de gestió de

fons d'inversió que l'entitat ofereix al país a través de Sigma Investment House, l'entitat va arribar a un acord amb la firma de gestió de patrimonis Clarity Capital Group. La combinació d'aquests negocis va suposar la creació d'un nou actor important en la indústria israeliana de gestió d'actius.

Inversions alternatives

Durant el 2022, el banc va promoure entre els seus clients la inversió en deute, infraestructures o en projectes immobiliaris, aconseguint prop de 1.400 milions d'euros d'inversió en aquesta tipologia de productes.

Acció social

El 2022, Andbank va continuar reforçant la seva activitat en matèria de responsabilitat corporativa i especialment en un dels seus eixos d'actuació: el suport a la recerca en la lluita contra el càncer. En aquest sentit, el grup ha continuat donant suport al SJD Pediatric Cancer Center de Barcelona, a la Fundació FERO i a CRIS contra el Càncer. Així mateix, durant l'any passat, Andbank va promoure diverses iniciatives amb ONG amb la finalitat de donar suport extraordinari a altres projectes solidaris sorgits amb motiu de la invasió d'Ucraïna per part de Rússia.

Un mediador podrà intervenir en cas de conflicte en les negociacions de convenis col·lectius

A partir d'ara un mediador podrà intervenir en cas de conflicte entre les parts en una negociació de conveni col·lectiu sectorial o intersectorial, en acords col·lectius sectorials així com en els acords i els convenis col·lectius d'empresa. I és que el consell de ministres ha donat llum verda al reglament que regula la figura del mediador en aquest tipus de conflicte i que determina els requisits que s'han de complir per adquirir la condició de mediador en el marc de la negociació col·lectiva, així com els principis, els deures i les funcions que han de respectar les persones mediadores quan actuïn en l'àmbit referit.

Tal com ha posat en relleu el ministre portaveu en funcions, Cesar Marquina, les persones que vulguin exercir aquesta mediació s'hauran d'inscriure en un registre que es crearà al departament de Treball i que es publicarà al web del ministeri competent de tal manera que els que hi vulguin accedir puguin tenir aquest llistat al seu abast. A més, al reglament es determina que el cost de la mediació, tant si conclou com si no amb un acord, es divideix en proporcions iguals entre les parts, si no hi ha pacte en contra. Els serveis de la persona mediadora són remunerats sota la forma d'hono-

raris, que es poden convenir lliurement amb les parts. En els convenis col·lectius sectorials i intersectorials i en els acords col·lectius sectorials qualsevol de les parts pot sol·licitar al ministeri competent en matèria de treball, que designi una persona mediadora, preferentment, mitjançant l'acord de les parts sobre la persona que ha d'exercir aquestes funcions, entre les persones que figuren inscrites a la relació de persones mediadores en el marc de la negociació col·lectiva.

D'altra banda, el consell de ministre també ha donat el vistiplau al reglament financer de procediment d'arranjament que ha de servir, a grans trets, perquè hi hagi un acord entre les agències tributàries incumbides en cas que un obligat tributari vegi un conflicte sobre la seva tributació. Marquina ha explicat que els convenis i tractats internacionals per evitar la doble imposició dels quals Andorra és part preveuen mecanismes de resolució de conflictes quan les mesures adoptades pels diferents estats contractants comporten o poden comportar una imposició no conforme a les disposicions d'aquests convenis i permeten a la persona afectada iniciar un procediment amistós per resoldre aquests eventuals conflictes.



Potenciar la fortalesa de la marca Andorra des del punt de vista comercial: següent pas del pla de comerç

El ministre de Presidència, Economia i Empresa en funcions, Jordi Gallardo, ha presentat els darrers avenços del Pla estratègic de comerç, una guia d'acció que té l'objectiu de promocionar el comerç del país, així com la projecció d'Andorra com a territori de compres, mitjançant l'impuls de la competitivitat, la innovació i la digitalització del sector.

Gallardo ha recordat que, en el marc del Pla estratègic, ja s'ha dut a terme un treball de diagnòstic del sector comercial andorrà. També, juntament amb els principals actors implicats (representants empresarials, entitats i comuns), s'han posat en marxa diferents grups de treball per posar en comú propostes i idees al voltant de la promoció del país com a zona de valor comercial.

Ara, es presenta el pla operatiu per

executar accions amb la voluntat de seguir amb la potenciació d'Andorra com a destinació de compres. Abans, però, Gallardo ha volgut destacar alguns dels trets del comerç nacional, com ara que la configuració urbanística d'Andorra presenta diverses àrees de concentració amb diferents marques territorials, associacions i comerços de tot tipus que es promocionen de forma individual. Un fet que provoca que no transmeti una imatge unificada del país ni dels seus atributs com a destinació de compres.

Gallardo ha determinat que cal crear eines eficients per posar a l'abast del públic local, visitant i turista, l'oferta comercial del país de forma ordenada i clara. Així, el pla operatiu preveu el disseny d'accions de comunicació i promoció conjunta per posicionar el comerç d'An-

dorra com un element de valor atractiu en si mateix (no complementari). Alhora, s'estableix la importància de generar sinergies entre les diferents activitats relacionades amb el comerç com ara l'oci, la gastronomia o l'esport, afavorint al sector econòmic en conjunt.

Les propostes que es recullen en aquest sentit estan vinculades a la posada en marxa d'una web-app i aplicació digital acompanyada d'una guia de compres, en format físic, complementària. També s'hi inclou la potenciació de les xarxes socials. Tot, sota una nova marca paraigua –amb una identitat gràfica i una denominació associada– que sigui representativa del comerç andorrà, i que es converteixi en el denominador comú que doni valor i sumi en la promoció que es fa tant en el mercat domèstic com en l'exterior.

La negociació tècnica amb Europa segueix avançant amb acords sota reserva

Andorra i la Comissió Europea han mantingut la tercera ronda de negociació de l'acord d'associació d'aquest 2023, segona amb el Govern en funcions. La trobada s'ha centrat en aspectes tècnics vinculats al cabal europeu que preveu l'entesa amb Europa. A l'inici de la sessió la delegació andorrana, encapçalada pel secretari d'Estat en funcions, Landry Ribba, ha recordat que fins a la constitució del nou Govern, tots els acords presos han d'inscriure's amb la menció de 'sota reserva' perquè pugui ser el proper executiu qui en validi, si escau, el contingut negociat de forma definitiva.

L'agenda de la jornada ha inclòs intercanvis en l'àmbit de la normativa de seguretat alimentària, alguns capítols de l'annex sobre energia, contractació pública, seguretat tècnica dels productes i agricultura. La negociació s'ha centrat, com és habitual, en l'anàlisi de les normes que la Unió Europea proposa a Andorra de reprendre en el marc d'aquest acord i per les quals els experts andorrans assenyalen la seva pertinença o proposen adaptacions per ajustar-les a la realitat andorrana. La pròxima ronda de negociació està prevista per al 25 de maig.